

SCI Primonial CAPIMMO



Daniel While, Directeur du Développement de Primonial Real Estate Investment Management

Fleuron de la gestion immobilière depuis 10 ans

Créée en juillet 2007, la stratégie de cette SCI est d'offrir un ticket d'entrée très accessible sur le marché de l'immobilier diversifié avec un horizon d'investissement de 8 ans. Elle est disponible dans tous les contrats d'assurance-vie et de capitalisation proposés par LinXea. La SCI Primonial Capimmo est gérée par Primonial Real Estate Investment Management



Une SCI diversifiée et multigestionnaire

Capimmo est un produit multigestionnaire qui investit sur des supports extérieurs et pas uniquement dans des fonds ou des SCPI maison de Primonial.

[LinXea a rencontré pour vous Daniel While, Directeur du Développement de Primonial Estate Investment Management](#)

LinXea : Depuis le début de l'année 2017, la poche « club deals » a contribué pour 42% à la performance nette de Capimmo. Pouvez-vous nous expliquer ce qu'est un « club deal » ?

Daniel While : Il s'agit d'une opération construite autour d'un actif ou d'un portefeuille immobilier dédié et qui réunit plusieurs apporteurs de fonds réunis dans un pacte d'actionnaires. Capimmo va prendre alors, par exemple, une participation de 10 % dans l'opération. L'intérêt d'un « club deal » est de donner accès à des actifs prestigieux ou de taille significative, comme par exemple, une tour à la Défense ou un portefeuille de cliniques et d'EHPAD (établissements d'hospitalisation pour personnes âgées dépendantes) d'un milliard d'euros...



LinXea : Capimmo est principalement investi sur des actifs de bureau (52%), ne craignez-vous pas que le développement du travail à domicile et les open space mettent à mal ce placement, autrement dit, que les demandes locatives de bureaux soient moins fortes ?

Daniel While : Ce taux d'investissement en bureaux représente plutôt une proportion faible. Au lancement de Capimmo en 2007, notre pourcentage de bureaux était plus élevé, depuis nous avons diversifié nos placements. L'aléa sur le bureau est plutôt le prix, qui est parfois élevé, mais il n'y a pas, pour nous, de sujet majeur sur le marché locatif. Les bureaux doivent être rationnels, flexibles, connectés. Compte tenu de l'environnement économique, il y a moins de PME qui cherchent des m2 supplémentaires à louer, que de grandes entreprises qui désirent des espaces plus rationnels. Aujourd'hui, la demande de bureaux porte sur des bureaux détenteur de certifications environnementales avec de plus en plus de services. Ils sont devenus des « campus tertiaires ».

LinXea : Quant aux commerces de détail, les ventes par Internet ne mettent -elles pas en difficulté le petit commerce de proximité ?

Daniel While : Les emplacements commerciaux sont souvent gérés en direct par des particuliers qui ne disposent pas toujours des ressources nécessaires et peuvent, en effet, avoir des difficultés à trouver des preneurs. Un gestionnaire professionnel cherche à créer de la valeur sur le commerce en investissant sur des critères de sécurité, de luminosité, de merchandising, etc. Les commerces sont plus exigeants que les bureaux en termes d'asset management, car il faut travailler avec la copropriété, le voisinage, l'environnement. Aujourd'hui, l'utilisation des magasins physiques par les enseignes est différente avec des formats immobiliers plus adaptés, il s'agit, par exemple, de « drive », de points relais, de boutiques connectées. Les commerces offrent une certaine diversité entre les murs de boutiques en centre ville qui, quoiqu'il advienne, conserveront toujours par leur emplacement une valeur patrimoniale, les centres commerciaux et galeries marchandes. Nos investissements, pour Capimmo, peuvent donc porter sur des murs de magasins, mais aussi sur des enseignes alimentaires telles que Courtepaille ou Quick. Nous gérons également, par exemple, un centre commercial 17 000 m² dans le ring Bruxellois, le Basilix Shopping Center.

LinXea : Une SCI comme la vôtre n'est-elle pas condamnée à procéder à de nombreux arbitrages, notamment pour ses actifs détenus en direct qui représentent 10% de son portefeuille ? Les frais d'acquisition n'empiètent -ils pas alors sur la plus-value potentielle ?

Daniel While : Lors de l'achat d'actifs, notre business plan est réalisé sur 10 ans, ce qui permet d'amortir les frais d'acquisition sur les actifs détenus directement. Sur cette période, il est raisonnable de penser que les valeurs du marché augmentent au-delà des frais d'acquisition. Nous sommes une SCI de détention à long terme et nous ne vendons qu'entre 2 et 4 actifs par an, sur les 146 que nous avons aujourd'hui en portefeuille.

LinXea : Bureaux, commerces, santé, résidentiel, quels sont les secteurs immobiliers qui selon vous seront les plus propices dans les années à venir ?

Daniel While : Bureaux, commerces, santé, résidentiel sont les quatre classes d'actifs immobiliers que nous considérons comme matures. Nous n'avons pas aujourd'hui de conviction sur l'hôtellerie et la logistique, par exemple. Bureaux et résidentiel sont plutôt des contributeurs en valeur, santé et commerce sont plutôt des actifs de rendement. Nous pensons que le résidentiel va se développer fortement à l'avenir, les prix et les transactions sont orientées à la hausse, le résidentiel pourrait représenter à terme 20% de nos actifs. Il faut aussi savoir que chaque secteur est dépendant des cycles économiques, mais pas de la même manière. Ainsi, santé et résidentiel sont plus dépendants de déterminants démographiques alors que bureaux et commerces sont plus corrélés à la situation économique, à l'emploi et à la consommation des ménages.

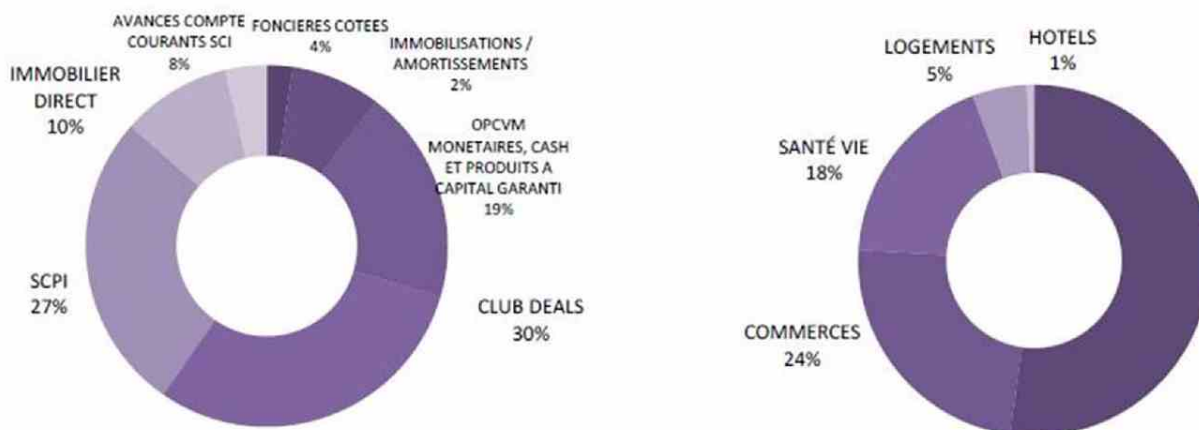
LinXea : Géographiquement, en dehors de l'Allemagne, sur quels autres pays avez-vous investi ou pensez-vous investir dans un avenir proche ?

Daniel While : Aujourd'hui nous détenons des biens en Allemagne, Belgique, Italie et nous avons fait récemment notre premier investissement en Espagne. Nous avons également effectué un investissement en Irlande.

La France et l'Allemagne sont les deux grands marchés de la zone Euro, la France représente 25 milliards d'euros d'investissements annuels en immobilier d'entreprise, l'Allemagne, 50 milliards d'euros. En France, l'île-de-France est un marché unique en Europe, le seul comparable à Londres (où nous n'investissons pas car la couverture du taux de change euro/livre sterling est trop chère et fait perdre tout intérêt à un investissement). En Allemagne, les investissements sont plus régionalisés. Nous regardons aussi l'Italie pour une diversification.

Une belle diversification sectorielle

Capimmo est principalement investi sur des actifs de bureau (52%). Les actifs de commerces représentent 24% de son allocation, la santé représente 18% et le résidentiel 5%. Une allocation non significative en hôtels (via une SCPI spécialisée) représente 1% du patrimoine immobilier. Le portefeuille est diversifié avec 146 lignes à fin juin 2017 et la ligne la plus importante représente moins de 7% de l'actif net réévalué. Les 10 premières lignes du portefeuille de Capimmo pèsent moins d'un tiers des actifs (30,56%). L'allocation comprend 76% d'actifs immobiliers, répartis entre des participations dans des « club deals », des parts de SCPI et des biens immobiliers détenus en direct. 67% des actifs immobiliers sont non cotés. Outre les actifs purement immobiliers, Capimmo est investi en actifs liquides : OPCVM monétaires, produits à capital garanti et cash. Cette poche a vocation à être mobilisée pour les acquisitions.



Des performances sympathiques :

Au 30 juin 2017 l'actif net réévalué de Primonial Capimmo s'élevait à 2,02 milliards d'euros. La valeur liquidative d'une part de Primonial Capimmo s'élevait à 236,87 euros, soit une progression de +1,61% par rapport au début de l'exercice. L'évolution de la valeur liquidative sur 1 an glissant (1er juillet 2016 au 30 Juin 2017) s'élevait à 3,64%.



Performances cumulées :				
Depuis la création	5 ans	3 ans	2 ans	1 an
61,07%	24,60%	13,68%	8,06%	3,64%

Performance par année :								
2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008
4,23%	4,95%	4,70%	5,04%	5,07%	1,80%	3,18%	2,59%	6,89%

Depuis sa création, la SCI Capimmo n'a pas connu de performance annuelle négative. Capimmo est valorisée chaque semaine. Pour une totale transparence, le valorisateur est extérieur. Afin d'apporter une volatilité plus faible dans la SCI Primonial la distribution est - comme celle d'un OPCVM- incluse dans le prix de la part, alors que dans une SCPI classique les quatre distributions trimestrielles augmentent le nombre de parts détenues.

A propos de Primonial REIM

Société de gestion de portefeuille agréée par l'AMF en 2011, Primonial Real Estate Investment Management (Primordial REIM) a pour vocation de concevoir et gérer une gamme de véhicules d'investissement traduisant ses convictions fortes sur les marchés immobiliers. Le 10 juin 2014, Primordial REIM a obtenu l'agrément AIFM (Alternative Investment Fund Manager) auprès de l'Autorité des Marchés Financiers pour la gestion de Fonds d'Investissement Alternatifs (FIA), soumis à ce titre à des obligations renforcées en termes notamment d'information, de suivi de la liquidité et de gestion des risques.

Chiffres clés au 1er janvier 2017 : 40 000 associés // 10,7 milliards € d'encours sous gestion // 2 600 000 m² de patrimoine immobilier sous gestion // 1 600 entreprises locataires.

Site internet : www.primordialreim.com